****

**INTRODUCCIÓN AL CURSO DE VENTAS DE INMUEBLES**

Pulsa este enlace y visiona los 6 vídeos que forman el curso de venta en vídeo

[**http://www.asociacioninmobiliaria.com/#!introduccion-al-curso-gestion-de-ventas/cpbc**](http://www.asociacioninmobiliaria.com/#!introduccion-al-curso-gestion-de-ventas/cpbc)

**PASOS PARA REALIZAR UNA VENTA.**

En este artículo verás en detalle cada una de las gestiones que debes realizar para poder completar el ciclo de una venta de vivienda de la A a la Z.

1. Localizar un inmueble:
2. Por internet.

Buscando en los principales portales anuncios de particulares para obtener el teléfono y poder llamar para presentar tus servicios que son estos principalmente y por orden de más particulares a menos:

[www.milanuncios.com](http://www.milanuncios.com)

[www.vibbo.com](http://www.vibbo.com)

[www.idealista.com](http://www.idealista.com)

[www.fotocasa.es](http://www.fotocasa.es)

[www.yaencontre.com](http://www.yaencontre.com)

[www.pisos.com](http://www.pisos.com)

[www.loquo.com](http://www.loquo.com)

1. Por la calle.
2. Por el periódico.
3. Por referidos.
4. Porque entra en tu agencia.
5. Pegando carteles en las fachadas de los edificios de tu zona. Tipo: Vendo piso en menos de 60 días sin compromiso llámeme.
6. Repartiendo panfleto publicitario por la zona: Tipo: Vendo piso en menos de 60 días sin compromiso llámeme.
7. Repartir panfletos publicitarios en la parada del autobús más cercana al edificio donde está ubicada la vivienda: Tipo: Vendo piso en menos de 60 días sin compromiso llámeme.
8. Repartir panfleto en comercios de la zona. O buzonear en los edificios de la zona de alrededor de la finca donde se ubica el inmueble que vendes.

Tipo:

Vale por 1.000 € al que me traiga un vendedor¡ Y LOS COBRARÁS EN EFECTIVO EN EL DÍA EN EL QUE LO VENDA! ¡Cuantos más vendedores me traigas más probabilidades de cobrar los mil euros tendrás!

OPCIÓN 1

2ª Llamada para pedir cita en persona.

GUIÓN.

Hola, quería saber si la vivienda que he visto anunciada sigue en venta.

(El propietario no imagina que eres una agencia y por eso te dirá la VERDAD)

SI o NO sigue en venta.

Una vez te diga

1. Dice SI. Quedas en el inmueble a captar diciéndoles que tienes compradores y que para poder llevárselos tu empresa necesita realizar un vídeo que le enviarás por mail a tu cartera de compradores, porque evita pérdidas de tiempo y aumenta las visitas haciendo rápida la venta. (No le digas que necesitas hacer fotos porque te dirá que las copies del portal donde publicó el anuncio particular, se “pillín”).

Marcas una fecha y hora y la anotas en tu calendario o agenda online.

Te pones un recordatorio una hora antes de la cita y le llamarás una hora antes de la cita para recordarle la CITA para que al propietario NO se le olvide.

Además le enviarás por mail tus servicios porque TE ABRIRÁN la puerta ya que si el propietario NO te llama para decirte NO vengas TIENES MEDIO CAMINO RECORRIDO, y si te llama para decirte NO VENGAS te ahorras el tiempo de ir a la visita de CAPTACIÓN. ¡SE INTELIGENTE!

Y cuando le mandes el mail con los servicios le llamas para decirle, mire le he enviado una carta de presentación oficial con todos los servicios que le ofrece mi empresa para que nos vayamos conociendo y después en la cita que tendremos en tal día a tal hora nos conoceremos en persona porque nos gusta ofrecer un trato PERSONAL a nuestros clientes porque se lo merecen.

Entonces tienes que prepararte para la captación en PERSONA.

Por lo que tienes que tener el material necesario para conseguir la EXCLUSIVA.

¡QUE NO LA CONSIGUES!

Pues el NO ya lo tenías y al menos has luchado por ella.

Y te vuelves con el encargo de servicios firmado por el propietario.

Que es un documento que te permite aumentar tu seguridad de que el propietario CONFÍA EN TI.

Que no te firma ese documento.

Pues al menos te vuelves con material para hacer un vídeo que NO lo tiene tu competidor y eso te favorecerá para vender el inmueble antes y mejor porque tienes un “arma” publicitaria que OTROS no tienen.

SIEMPRE HAY QUE SER POSITIVOS y sacar de una debilidad una FORTALEZA.

**¿Cómo captar un inmueble vivienda de 2ª mano en persona? (Buena pregunta)**

1. **Sin exclusiva.**
2. **Con exclusiva.**
3. Y si te dice que NO en la llamada porque NO le interesa. Te despides educadamente. ¡Lo cortés no quita lo valiente!. Pero anota el teléfono de ese propietario porque le llamarás dentro de un mes que esté más dócil porque NO habrá vendido su inmueble y estará más receptivo seguramente y sino al otro mes y sino al otro, SIEMPRE llegará el día en el que te atienda y reciba tus servicios con los brazos abiertos y quiera agotar esa vía que tu le ofreces para vender su inmueble, te lo aseguro.

OPCIÓN 2

2B Llamada para captar directamente el inmueble en la llamada telefónica.

Aquí se trata de directamente CAPTAR el inmueble DIRECTAMENTE en la primera llamada.

¡Con un par órganos reproductores!

Ni consigues llaves.

Ni consigues que te firmen documento alguno.

Ni consigues exclusiva.

Todo es verbal.

PERO ES TAN VÁLIDO COMO CUALQUIER OTRO MÉTODO.

CONSIGUES MUCHOS INMUEBLES RAPIDAMENTE.

Y ES UN MÉTODO MUY EFICAZ PARA TENER CARTERA EN TU ZONA DE TRABAJO PARA PODER PUBLICARLA Y CONSEGUIR COMPRADORES.

UN MÉTODO ES UN MÉTODO Y MIENTRAS FUNCIONE Y PROPORCIONE RESULTADOS.

¡ES UN MÉTODO A APLICAR!

CON SUS VENTAJAS Y SUS DESVENTAJAS.

No tienes que desplazarte porque tienes todos los datos para poder publicar el anuncio en los portales como las fotos en el propio anuncio que publicó el particular.

Puedes rebajar el precio al propietario si el anuncio ves que lo publicó hace semanas o meses mirando la fecha de publicación porque te das cuenta de que lo tiene tiempo en venta y sigue ahí.

Escuchas al propietario y NOTAS la docilidad enseguida.

Le preguntas si lo tienen otras agencias y te responde SI rápidamente por lo cual sabes que luchar por la exclusiva cae en saco roto porque es de los que piensan que es mejor tenerlo en 10 agencias para venderlo y tú serás la 11ª.

Es decir que TIENE SUS VENTAJAS.

GUIONES PARA CAPTAR DIRECTAMENTE POR TELÉFONO.

GUIÓN 1

Cobrándole una tarifa al vendedor de 6.000 € + IVA.

Para luego NO cobrar nada al comprador.

ESO TE PERMITIRÁ PUBLICAR TU ANUNCIO DICIENDO AL COMPRADOR ¡NO TE COBRAMOS COMISIÓN!

GUIÓN 2

Cobrándole una tarifa al vendedor de 3000 € + IVA.

Para luego cobrar el 3% de honorarios al comprador por comprar el inmueble que tú has captado y que tú le has enseñado y ayudado a comprar.

GUIÓN 3

No cobrándole honorarios al vendedor.

Para luego cobrar el 3% de honorarios al comprador por comprar el inmueble que tú has captado y que tú le has enseñado y ayudado a comprar.

**¿Cómo calcular tus honorarios y cómo calcularlos?**

Hay 3 sistemas que yo empleo para tarificar mis servicios a los vendedores.

**1º** Cobrándole una tarifa al vendedor de 6.000 € + IVA.

Para luego NO cobrar nada al comprador.

ESO TE PERMITIRÁ PUBLICAR TU ANUNCIO DICIENDO AL COMPRADOR ¡NO TE COBRAMOS COMISIÓN!

**2º** Cobrándole una tarifa al vendedor de 3000 € + IVA.

Para luego cobrar el 3% de honorarios al comprador por comprar el inmueble que tú has captado y que tú le has enseñado y ayudado a comprar.

**3º** No cobrándole honorarios al vendedor.

Para luego cobrar el 3% de honorarios al comprador por comprar el inmueble que tú has captado y que tú le has enseñado y ayudado a comprar.

**NORMALMENTE LAS AGENCIAS USAN EL PORCENTAJE DEL 3%**

1. **Tarifa mínima 3.000 € + 630 € (21 % DE IVA) = 3.630 €**
2. **El 3 % + IVA del precio de venta que te diga el propietario**

Te voy a dar un ejemplo:

Tienes que tener una tarifa mínima.

Es decir:

Sea cual sea el precio de venta del inmueble cobrarás 2.900 € + IVA a la parte vendedora.

Por ejemplo:

Si el inmueble el propietario lo pone en venta en 30.000 € tú cobrarás 2.900 € + IVA.

Ahora “LA LUCHA” está en si tus honorarios están DENTRO o A PARTE DE LOS 30.000 €

Pero el mínimo son 2.900 € + IVA

Ok!

Si el precio de venta supera los 100.000 € entonces aplicarás un porcentaje.

El 3% como MÍNIMO.

Que asciende de 100.000 a 3.000 **MAS IVA ¡NO TE OLVIDES NUNCA DEL IVA!**

**Ahora la lucha es de nueva en si tus honorarios están DENTRO o A PARTE DE LOS 100.000 €**

A partir de 200.000 €

El porcentaje es del 3 % como MÍNIMO porque CUESTA MÁS CONSEGUIR UN CLIENTE QUE TENGA 200.000 € que un cliente que tenga 30.000 € Y ESE ES EL ARGUMENTO QUE UTILIZARÁS.

Aunque los honorarios asciendan a 6.000 € + IVA

**NO REBAJARÁS TUS HONORARIO SI LO DESEAS O QUIERES PORQUE EL ARGUMENTO ES MUY VÁLIDO Y CIERTO.**

**RECUERDA QUE ERES LIBRE DE COMPETIR CON LAS DEMÁS INMOBILIARIAS DE LA ZONA Y DE REBAJAR TU TARIFA MÍNIMA O TU PORCENTAJE DEL 3 % A LO QUE TÚ QUIERAS.**

**YO TE PROPORCIONO AQUÍ UN PRECIO YA MUY COMPETITIVO PARA QUE TENGAS UN BASE.**

**¿Cómo incluir los honorarios en el precio de venta?**

Tienes DOS maneras.

Incluyéndolos en el precio de venta que te da el propietario.

Esta manera es la mejor porque el propietario SI NO TE DA EXCLUSIVA y publicas en anuncio del inmueble lo harás al MISMO precio que él con tu honorarios “metidos” dentro del precio de venta y NO encarecerás el precio por lo que si un comprador localiza tu anuncio y el del particular NO irá al del particular por el precio de venta.

Añadiéndolos al precio de venta que te da el propietario.

Esta manera es peor pero es la más frecuente, porque el propietario suele decir.

YO quiero tanto y tú llévate lo que quieras y cóbrale al comprador lo que tú quieras.

**¿Cómo hacer el seguimiento al cliente vendedor?**

Hagas o NO hagas visitas.

Debes mantener comunicación con el vendedor.

1. Una llamada los viernes para desearle que pase buen fin de semana.

Si no tienes exclusiva del inmueble que será lo más normal le preguntas en esa llamada si todavía tiene en venta el inmueble y quedas genial.

1. Una mail los viernes para desearle que pase buen fin de semana.

Si no tienes exclusiva del inmueble que será lo más normal le preguntas en esa llamada si todavía tiene en venta el inmueble y quedas genial.

1. Un SMS los viernes para desearle que pase buen fin de semana.

Si no tienes exclusiva del inmueble que será lo más normal le preguntas en esa llamada si todavía tiene en venta el inmueble y quedas genial.

1. Una cita en PERSONA los viernes en el inmueble que vende para desearle que pase buen fin de semana.

Si no tienes exclusiva del inmueble que será lo más normal le preguntas en esa llamada si todavía tiene en venta el inmueble y quedas genial.

SI NO HAS HECHO UNA SOLA VISITA AL INMUEBLE DEL PROPIETARIO.

Es buenísimo que le pases un INFORME DE VENTAS.

Que es un documento que acredita que SI has hecho visitas a otros inmuebles y el motivo por el que NO le has hecho visitas al suyo: PRECIO ALTO A RAZÓN DE ZONA, CALIDADES DEL INMUEBLE, ORIENTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN.

Este informe ABRE LAS PUERTAS A UNA POSIBLE NEGOCIACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO.

**¿Cómo negociar el precio de venta con el propietario?**

**Hay dos maneras.**

1. **De una sola vez intentas que lo rebaje al precio medio del mercado.**
2. **En varias veces intentas rebajarlo progresivamente al precio medio del mercado.**

**Para ayudarte a realizar esta rebaja necesitarás ARGUMENTOS.**

**Y podrás conseguirlos obteniendo inmuebles “testigos” más baratos que el del propietarios con las mismas características en la misma zona donde está el suyo para que él se de cuenta de que el precio de su vivienda está por encima de la media y ayuda a vender las viviendas de otros propietarios. ESTE SERÁ TU ARGUMENTO PRINCIPAL Y EL DEL INFORME QUE LE APORTES.**

**¿Cómo publicitar el inmueble y conseguir compradores?**

1. Dando de alta en tu programa de gestión inmobiliaria guardarás los datos del propietario y del inmueble.

Además al guardarlo publicarás un anuncio del inmueble que has captado en una o varias páginas web de anuncios clasificados en la categoría inmobiliaria se vende vivienda. PUBLICARÁS TODOS LOS DATOS DEL INMUEBLE ¡NUNCA LOS DEL PROPIETARIO! ¡AL ENEMIGO,NI EL AGUA! Ja ja ja

Tú publicas el inmueble en todos estos portales:



Además puedes contratar publicidad suplementaria en otros portales si lo deseas como en idealista.com, fotocasa.es, pisos.com, tucasa.com, habitaclia.com entre otros.

1. Posicionar tu anuncios en los portales donde has publicado. Significa pagar un importe extra, (a parte de que pagas por publicar), por renovar tu anuncio y que vuelva a salir al tiempo en primeras posiciones para aumentar su visibilidad y por lo tanto el nº de contactos.
2. Poner un cartel en la ventana de la vivienda SE VENDE
3. Poner carteles de SE VENDE en las fachadas de las fincas de alrededor del edificio donde se vende la vivienda.
4. Poner un cartel adhesivo en el portal del edificio donde se ubica la vivienda tipo SE VENDE.
5. Repartir panfleto publicitario en comercios tipo ¡OPORTUNIDAD! SE VENDE ESTA VIVIENDA
6. Pegar carteles en los comercios con permiso del propietario tamaño FOLIO tipo ¡OPORTUNIDAD! SE VENDE ESTA VIVIENDA
7. Crear artículos en las redes sociales Facebook.com, Twitter.com, Google + y compartirlos con tus amigos.
8. Crear una página web del inmueble y enviar:
9. Enviar un SMS a todos los teléfonos de tus clientes compradores con enlace a la url, (dirección de tu página web), donde está la ficha del inmueble.
10. Enviar un mail con la ficha del inmueble a toda tu cartera de clientes.
11. Hacer un vídeo del inmueble.
12. Enviar un mail con la url, (dirección de tu página web), del vídeo de tu canal de youtube.com donde colgarás el vídeo de la vivienda.
13. Enviar un SMS a todos los teléfonos de tus clientes compradores con enlace a la url, (dirección de tu página web), del vídeo de tu canal de youtube.com donde está colgado el vídeo.
14. Repartir panfletos publicitarios en la parada del autobús más cercana al edificio donde está ubicada la vivienda.
15. Repartir panfleto en comercios de la zona. O buzonear en los edificios de la zona de alrededor de la finca donde se ubica el inmueble que vendes.

Tipo:

Vale por 1.000 € al que me traiga un comprador para este inmueble ¡Y LOS COBRARÁS EN EFECTIVO EN EL DÍA EN EL QUE LO COMPRE! ¡Cuantos más compradores me traigas más probabilidades de cobrar los mil euros tendrás!

1. Colaborar con agencias de la zona. ¡Siempre que tengas exclusiva! ¡SOLO SI TIENES EXCLUSIVA! O tienes mucha confianza de que el propietario NO va a “saltarte” y va ha hacer el negocio por detrás con el comprador que le va a a lleva la otra agencia cuando tú le abras la puerta y le presentes al vendedor y le muestres al inmueble ¡NUNCA SE SABE! Por eso te recomendamos que colabores en una MLS o bolsa inmobiliaria de la zona pero cuando tengas EXCLUSIVA del inmueble que has captado. ¡MÁS VALE VENDER RÁPIDO EL INMUEBLE Y COBRAR EL 50 % TÚ Y EL OTRO 50 % DE LOS HONORARIOS LA OTRA AGENCIA! QUE EL 100 % DE NADA Y QUE EXPIRE EL PLAZO DE LA EXCLUSIVA ¿NO?
2. Publicar anuncios reclamo o lo que se le llama coloquialmente “pisos gancho”.

¿Cómo publicar “pisos gancho?

Son anuncios de inmuebles parecidísimos al que has captado.

Debes de publicarlos con las mismas características, un poquito más caros con las y unos pocos metros menos, en las calles cercanas a la real, y con fotos que obtendrás de portales italianos y portugueses que NO tengan marcas de agua y que NO se repitan entre si, y que por supuesto NO sean de pisos lujosos, es decir que parezcan naturales, como el inmueble que de verdad has captado para que simulen un piso que de verdad pudieras haber captado de verdad en la misma zona.

El publicar varios anuncios de “pisos gancho” en los portales, en la misma zona en la que has captado el inmueble real provoca tener en esos portales más anuncios en la que las demás agencias competidoras o que los particulares por lo que por VOLUMEN te verán más los potenciales compradores y por matemática, lógica, estrategia publicitaria y sentido común, te llegarán a Ti aún más contactos que en el caso de que SOLO publicaras UN solo anuncio, que sería el del inmueble real que has captado o ¿no le ves el mismo sentido que yo? Una estrategia es una manera o método para lograr una finalidad que en este caso es obtener MÁS COMPRADORES para poder VENDER más deprisa que tu competidor que también es probable que represente el inmueble que has captado y ganarle la mano para poder cobrar y pagar tus facturar y sobrevivir en este duro pero LUCRATIVO sector.

¡Por cierto! (Se que te preguntarás)…

…¿Qué responder cuando te pregunta un cliente por un “piso gancho” que no existe?.

Mire caballero/señora. Ese inmueble lo acaban de reservar, pero tengo otro un poco más barato, con más metros en la misma zona e incluso en la misma finca que podríamos a ver ya con la misma distribución y características que el que se ha reservado y tiene la suerte de su lado porque además es más económico.

¿Quiere visitarlo hoy o mañana? Dígame su disponibilidad por favor y concierto una cita con el propietario antes de que lo reserven otros clientes como ha ocurrido por el que Ud. me ha preguntado.

**¿Cómo recibir una demanda de compra (un comprador), filtrarla, seleccionar con las que debes trabajar y atender a la que has escogido correctamente?**

Realizando una entrevista y obteniendo la máxima información posible para SABER verdaderamente si realmente el inmueble por el que preguntan es el que NECESITAN porque ocurre frecuentemente que llaman por IMPULSO y después cuando les describes los detalles de la vivienda le sacan alguna pega y NO quieren ir a visitarla.

Aquí te dejamos el enlace a un modelo de entrevista:

**PULSA AQUÍ PARA DESCARGARTE EL ENLACE:**

**Por lo que decides filtrar, seleccionar para trabajar y almacenar ese comprador en función de:**

**OPCIÓN 1**

Le buscas una vivienda “a la carta” a esa demanda que ha contactado preguntando por esa vivienda pero que después NO la quiere visitar, efecto de la publicidad, y le buscas otra vivienda con las características que se ajusten a medida de lo que NECESITA.

Y la introduces en la base de datos de tu programa de gestión inmobiliaria, para NO perder los datos del comprador.

**OPCIÓN 2.**

No inviertes ni un segundo en ese comprador e INVIERTES TODAS TUS ENERGÍAS EN ENCONTRAR UN COMPRADOR PARA LA VIVIENDA QUE SI TIENES CAPTADAS Y DE LA QUE SI COBRAS ¡YA! SI LA VENDES.

Y no introduces los datos en el programa de gestión inmobiliaria.

Los criterios para elegir a un comprador adecuado son:

1. Los que saben que tienen que pagarte y NO les importa.
2. Que NO sea una sola persona la que compre sino una pareja que los dos trabajen
3. Los que sabe que tienen que entregar un “dinero” de reserva / señal para paralizar las visitas a ese inmueble por parte de la agencia y del propietario.
4. Los que tienen mínimo ahorrado el importe para cubrir los gastos de la compraventa/hipoteca
5. Los que tienen posibilidad de obtener hipoteca o han consultado en su banco y tienen el préstamo hipotecario medio concedido.

Que SI NO LA TIENEN APROBADA Tienes el módulo [www.bancaxa.com](http://www.bancaxa.com) que es una financiera para que les obtenga la hipoteca y además comisionas un dinerito pero que SI YA LA TIENEN APROBADA POR SU BANCO, ¡MEJOR QUE MEJOR! ¡UN PASO MENOS QUE DAR! ¿Me explico?

1. Los que tienen el dinero al contado para comprar.
2. Los que cumplen las anteriores premisas y buscan en la zona escogida un precio medio razonable y NO IMPOSIBLES.
3. Los que llevan buscando vivienda más de un mes son mejores que los que comienzan hoy contigo.
4. Los que SOLO compran contigo YA SERÍA LA “RELECHE”
5. Los que sepan que tienen que firmarte un documento llamado parte de visitas para acreditar a tu empresa que NO has estado en un BAR sino trabajando mostrando tal vivienda en tal dirección de tal hora a tal con tal persona y tal persona con tal dni y tal DNI y que esas personas potenciales compradores sean testigos y firmen que es VERDAD.

**¿Cómo concertar una visita con el comprador?**

**Despertando su interés.**

Es decir. Mostrándole el inmueble enviándole por correo electrónico una ficha del inmueble con un breve informe escrito con los gastos que tendría que pagar y las ventajas que tendría el comprar esa propiedad.

Esto lo realizas a través del programa de gestión inmobiliaria

Pulsa este enlace para aprender a redactar un informe atractivo con los gastos que tendría por la compra, los pasos que tendría que dar tras la visita y como enviarle la ficha de inmueble que quieres que visite para que te diga SI o NO en la llamada que le harás de CONFIRMACIÓN para evitar visitas SIN SENTIDO que te harán perder el tiempo.

De poco le sirve ya la estrategia de antaño del vendedor que dice.

Yo le enseño el piso porque un comprado compra cuando ve el inmueble y siente la sensación en el estómago de ¡ESTO ES LO QUE ESTABA BUSCANDO! que no siente cuando le envías un correo que puede espantar la visita a una vivienda que podrías haber vendido si NO le hubieras enviado un exceso de información.

Pues ese vendedor ESTÁ EQUIVCADO.

El 76 % de los compradores PREFIEREN ver un catálogo de productos con una amplia memoria de calidades ANTES de visitar el inmueble.

Y el 95 % de los compradores manifiestan que SI en el catálogo reciben un vídeo del inmueble y les gusta, lo visitan con un 70 % de intención de compra

¡UN SETENTA POR CIENTO DE INTENCIÓN DE COMPRA!

Es decir que van a visitar el inmueble para confirmar que el estado REAL del inmueble es tal y como se ve en el VÍDEO que grabaste y le has enviado y el 30 % restante es para conocer como es la ZONA donde está ubicado el edificio donde radica la vivienda que van a visitar, si hay colegios cerca, transporte público, si es una zona comercial, si hay zonas verdes, parques infantiles, ambulatorios, si se ve que se puede aparcar bien, si hay buenas salidas para ir al trabajo, si hay bancos cerca, universidades, institutos, playa, etc.

Por lo que GRABAR un vídeo casi es DETERMINANTE hoy en día porque HACE DE FILTRO y además te distingue de las otras inmobiliarias que al NO hacerlo NO DISPONENEN de esta poderosa arma publicitaria

Hoy la comunicación y la información PREVIA a la visita es CRUCIAL para realizar la PROPIA VISITA EN SI.

El despertar curiosidad de ¿Cómo será el piso? FUNCIONABA CUANDO NO HABÍAN TELÉFONOS MÓVILES PARA ENVIAR FOTOS O VÍDEOS POR WATHSAPP, O POR CORREO ELECTRÓNICO.

Pero hoy en día la gente está pegada a un móvil, ordenador o tablet y NECESITAN VER, LEER Y EMOCIONARSE ¡ANTES DE VISTAR EL INMUEBLE! Y las visitas son meros trámites para comprobar CON EL RESTO DE SUS SENTIDOS lo que previamente han visto SOLOS con sus OJOS.

Por eso la CLAVE es el intercambio de información.

¿Qué le ofreces?

¿Qué quiere?

¿Qué le muestras?

No se ajusta.

Le buscas afinando.

O descartas al cliente.

1. Si inviertes tiempo en buscar otro inmueble que se ajuste a lo que quiere ganas dinero.
2. Si inviertes tiempo en buscar a otro comprador que lo que quiere es lo que tienes también ganas dinero.

¡LAS DOS FÓRMULAS SON VÁLIDAS!

Con la A te comprometerás con otro vendedor a venderle su inmueble también, aumentando tu cartera pero también la responsabilidad de encontrar más compradores con la dificultad que conlleva

Con la B hasta que no vendas su inmueble NO pararás, pero si lo vende por su cuenta él mismo u otra agencia con la que también trabaje te quedas sin más inmuebles que vender.

La solución es EQUILIBRIO.

Capta varios inmuebles con las mismas características a ser posible A DIFERENTES PRECIOS en la misma zona.

Esto te permitirá:

Mostrarle a un cliente varios inmuebles.

Tener diversidad de cartera. Es decir NO apostar todos los huevos en la misma cesta.

Poder luchar por la exclusiva prometiendo que dejarás de atender al resto de propietarios durante 2 o 3 meses trabajando SOLO para ese propietario que apueste por ti.

Te permitirá captar más propietarios porque podrás mostrar los que YA son clientes tuyos y facilitarle el teléfono de esos clientes ya captados a nuevos vendedores CAPTANDO POR REPUTACIÓN QUE ES UNA DE LAS MANERAS MÁS BONITAS PORQUE LA CAPTACIÓN TE LA HACEN PRÁCITAMENTE TUS OTROS CLIENTES VENDEDORES HABLANDO BIEN DE TI Y DEL TRABAJO QUE HACES POR ELLOS.

Tras llamarle por teléfono y comentarle que tienes una vivienda en cartera a tal precio y con tales características le preguntas si quiere que le envíes la ficha por correo electrónico y observaciones de la zona y el desglose de gastos por la compraventa.

**OPCIÓN 1**

Si te dice que NO quiere visitar la vivienda que le ofreces cuando le dices que le envías la ficha con observaciones y detalles por correo tienes que AVERIGUAR COMO SEA EL/LOS MOTIVOS.

Entonces le dices:

Por favor, para ayudarte mejor, me gustaría que sin compromiso repasáramos el tipo de inmueble que buscas para no molestarte llamándote para que visites una vivienda de un tipo y un precio cuando buscas una de otra manera y otro precio.

Y sacas el documento entrevista del comprado y VUELVES A ENTREVISTARLO porque ALGO HA CAMBIADO desde la primera vez que le entrevistaste.

O NO LE TOMASTE LOS DATOS BIEN.

O HA CAMBIADO SU REALIDAD Y AHORA QUIERE ¡OTRA COSA! ¡ASÍ DE SENCILLO! ¡ESO OCURRE CON MÁS FRECUENCIA DE LA QUE TE GUSTARÍA! ASÍ QUE ADAPTATE RÁPIDO A ESTAS SITUACIONES PORQUE ADAPTARSE ES SOBREVIVIR Y ENFADARSE NO LLEVA A NADA EN ESTE SECTOR, SOLO A LA FRUSTRACIÓN Y AL ABANDONO.

Tras volverle a entrevistar, te despides educadamente y transcribes, (pasas a limpio) a la ficha de demanda del cliente en el programa de gestión inmobiliaria TODOS LOS DATOS QUE HAYAS PODIDO CONSEGUIR QUE TE RESPONDA EN LA ENTREVISTA.

Eso te ayudará a averiguar ¡PORQUÉ NO QUIERE VISITAR EL/LAS VIVIENDAS QUE LE HAS PROPUESTO! CUANDO LE HAS DICHO QUE QUERÍAS ENVIARLE FICHA CON DATOS, FOTOS, VÍDEO , PRECIO Y DESGLOSE DE GASTOS POR LA COMPRA.

Así coges práctica y de UN ¡NO!, practicas, porque la práctica ¡HACE AL MAESTRO!

**OPCIÓN 2**

Si te dice que SI que quiere ver el inmueble cuando le envíes la ficha y compruebe que lo que le cuentas se ajusta a lo que necesita, que será tras enviarle la ficha cuando le vuelvas a LLAMAR Y PREGUNTARLE SI TE DA LA CONFIRMACIÓN POSITIVA Y FECHA Y HORA PARA QUEDAR CON ELPROPIETARIO, entonces es cuando llamas al propietario y LE CONVENCES de que te abra la puerta en ESA FECHA Y HORA EN LA QUE EL COMPRADOR ¡SI PUEDE VER LA VIVIENDA PARA COMPRARLA!

Debes entender que es el VENDEDOR el que se tiene que ADAPTAR AL HORARIO DEL COMPRADOR, y es por ese motivo que para EVITAR FORZAR AL VENDEDOR de asistir a fechas y horas en las que SENCILLAMENTE NO PUEDE y es posible que pierda la venta de su inmueble, QUE DEBE DEJARTE UN DUPLICADO DE LAS LLAVES DEL INMUEBLE a cambio de una fotocopia de tu DNI para que vea que NO vas a hacer MAL USO de esa copia de llaves SINO TODO LO CONTRARIO, que le pides ese duplicado para vender mejor su propiedad.

Si por motivos de fuerza mayor el propietario NO pudiera mostrar la vivienda en esa fecha y hora que el comprador ha ofertado visitar el inmueble deberás pactar una fecha y hora en la que el vendedor SI se comprometa a mostrar su vivienda SEGURO y convencer luego al comprador de que se adapte por favor a esa nueva fecha y hora y así hasta cuadrar la fecha y hora con ambas partes ¡VERÁS COMO TE HARTAS O MAREAS A LOS CLIENTES TANTO QUE PIERDES TIEMPO O AL ALGÚN CLIENTE Y TE MOTIVA A CONSEGUIR LLAVES DEL PRÓXIMO INMUEBLE QUE CAPTES! JA, JA,JA (PERO SE QUE LO CONSEGUIRÁS PORQUE ERES PERSEVERANTE Y PORQUE ES NORMAL QUE SI HAY INTERÉS POR AMBAS PARTES, CEDAN UN POCO Y SE ADAPTAN POR SU PROPIO INTERÉS,LO QUE TE TRANMITIRÁ PRECISAMENTE ¡ESO! QUE ALMENOS TUS CLIENTES EN PRINICIO ESTÁN INTERESADOS EN PONERESE DE ACUERDO, LO CUAL ES UN BUEN SÍNTOMA EN LOS INICIOS DE UNA OPERACIÓN COMERCIAL, ¿NO CREES?

**FINALMENTE , POR FIN ¡YA TIENES UNA CITA CONFIRMADA ENTRE AMBAS PARTES ¡GRACIAS A TU ESFUERZO! ¡VAS POR BUEN CAMINO! ¡BUEN TRABAJO!**

¡ANÓTATELA EN TU AGENDA ELECTRÓNICA! Y PONLE UN “PEDAZO DE RECORDATORIO” PARA QUE TE ENVÍE UN CORREO UN DÍA ANTE PARA LLAMAR A AMBAS PARTES Y RECORDÁRSELO PERSONALMENE Y TAMBIÉN UNA HORA ANTES PARA RECORDÁRSELO POR ÚLTIMA VEZ ANTES DE ACUDIR A LA CITA POR SI LE HA SURGIDO UN CAMBIO DE ÚLTIMA HORA QUE NO TE VEAS CON UNA PARTE AHÍ EN EL PORTAL ESPERANDO A LA OTRA QUE ¡NO VA A ACUDIR Y QUE NI SIQUIERA TIENE LA POCA VERGÜENZA DE AVISAR PORQUE ¡OCURRE! Y A VER COMO SALES DE ESA SITUACIÓN TAN INCÓMODA!

Puedes verte en esa situación y salir de ella, fingiendo que te llama la otra parte, quitándole el sonido a tu móvil para que si te entra una llamada NO suene y aparentando que te acaban de llamar la otra parte y que te dicen que le han hecho hacer horas extra en el trabajo y que por eso no ha podido llamar antes porque no le permiten hacer llamadas, que se ha escapado por respeto para avisar en cuanto ha podido y que por educación en cuanto ha podido ha llamado para que hagamos marcha hasta nuevo aviso porque no quiere que estemos esperando eternamente como pasmarotes en el portal, que el trabajo es lo que le da de comer y es su medio de vida y que obviamente no podía decirle que NO a le empresa.

Que me llamará mañana para organizar de nuevo la visita.

De esta manera, salvas la situación cuando estés esperando con el COMPRADOR al VENDEDOR que es el menor nº de los casos porque el vendedor SUELE ACUDIR CASI SIEMRPE y es el comprador el que suele dejar tirado al agente y por consiguiente también al vendedor.

Pero también sirve esta estratagema para cuando es el situación cuando estés esperando con el VENDEDOR al COMPRADOR que es el mayor nº de los casos porque el vendedor SUELE ACUDIR CASI SIEMRPE y es el comprador el que suele dejar tirado al agente y por consiguiente también al vendedor.

De esta manera consigues mantener tu reputación y credibilidad INTACTA , porque esas cosas OCURREN DE VERDAD.

Mantienes al cliente medianamente contento y permanece a tu lado porque TÚ SI QUE HAS ACUDIDO A LA CITA.

NO LE HACE MUCHA GRACIA PERO LO COMPRENDE PORQUE TE HA VISTO PERDER EL MISMO TIEMPO A TI QUE A ÉL, Y POR ESO ESTA ESTRATAGEMA ES MEJOR QUE:

LA DEL PEQUEÑO ACCIDENTE DE TRÁFICO.

LA DE, MIRA, A MI MUJER LE HAN CAMBIADO EL TURNO Y NOS GUSTARÍA VER LA VIVIENDA A LOS DOS JUNTOS.

ES QUE FINALMENTE NO TENEMOS CON QUIEN DEJAR JUSTO HOY AL NIÑO.

SE NOS ACABA DE ESTROPEAR EL COCHE Y ESTAMOS ESPERANDO A LA GRUA DEL SEGURO.

MI PAREJA TIENE DÉCIMAS DE FIEBRE Y NI SIQUIERA HA IDO A TRABAJAR Y NOS GUSTARÍA VER LA VIVIENDA A LOS DOS JUNTOS.

¡Que por supuesto TAMBIÉN LAS PUEDES utilizar su lo deseas!, PERO YO TE REOMIENDO LA MEJOR DE TODAS QUE ES LA PRIMERA QUE TE HE COMENTADO PORQUE ES LA EXCUSA PERFECTA DADO COMO ESTÁN LAS COSAS EN MATERIA DE TRABAJO QUE HAY TANTO PARO. CUALQIE PERSONA NORMAL, ¡VE NORMAL QUE A UN TRABAJADOR LA HAGAN HACER 2 0 3 HORAS EXTRAS PARA CUBRIR A UN COMPAÑERO Y AEMÁS PAGADAS Y LAS ACEPTE, LÓGICAMENTE! POR QUEDAR´BIEN CON LA EMPRESA Y POR EL DINERO!

Y es precisamente ESO que en definitiva le tienes que argumentar a la parte que se haya quedado tirada contigo en el portal esperando a la otra parte para aumentar la credibilidad de la excusa tras el fingimiento de la llamada por la otra parte.

**¿Cómo actuar en la visita?**

1. **Cuando llegas al lugar acordado.**
2. **Cuando muestras el inmueble.**
3. **Cuando te despides del vendedor.**
4. **Cuando te despides del comprador.**

**¿Qué hacer si NO se queda el inmueble el comprador?**

**Averiguar los motivos por los que NO quiere comprar el inmueble.**

OPCIÓN 1

Le buscas una vivienda “a la carta” a ese cliente que ha visitado esa vivienda pero que después NO la quiere, efecto y le buscas otra vivienda con las características que se ajusten a medida de lo que NECESITA.

OPCIÓN 2.

No inviertes ni un segundo en ese comprador e INVIERTES TODAS TUS ENERGÍAS EN ENCONTRAR UN COMPRADOR PARA LA VIVIENDA QUE SI TIENES CAPTADAS Y DE LA QUE SI COBRAS ¡YA! SI LA VENDES.

**¿Qué hacer si SI quiere COMPRAR el inmueble que ha visitado contigo el comprador?**

**Al mismo precio que vende el vendedor o a un precio más bajo que el pide el vendedor.**

Rellenas un documento llamado RESERVA Y OFERTA DE VENTA.

Pulsa este enlace para descargarte el documento

Este documento te permitirá garantizarle al comprador que todo lo pactado vaya por escrito.

Que sus derechos como consumidor SE CUMPLAN y vaya todo arreglo a ley.

La plantilla de RESERVA Y OFERA DE VENTA está diseñada NO SOLO PARA SER FÁCIL DE RELLENAR por el agente inmobiliario sino para ser entendible y además ligera y relajada para que invite a ser firmada por el comprador QUE ES DE LO QUE SE TRATA, ¡QUE NO ASUSTE!, que tenga un lenguaje coloquial pero que cumpla le legalidad vigente y el máximo rigor en materia de cláusulas y de validez contractual.

Debe de firmar DOS ejemplares.

Uno para el comprador y una copia IDÉNTICA para el agente.

Este documento irá acompañado por una entrega de un importe de dinero que será considerado una RESERVA que NO es lo mismo que una SEÑAL.

Una reserva indica que el agente NO hará visitas con otros clientes a ese inmueble YA reservado.

Una señal es un documento en el que se entrega un dinero al propietario para que EL PROPIETARIO no permita hacer visitas ni de él ni de otra agencia inmobiliaria y PARALICE la posibilidad de hacer negocio vendiendo el inmueble a otros posibles compradores.

ESA ES LA DIFEFERENCIA ENTRE RESERVAR Y SEÑALIZAR.

¡YA NO PODRÁS CONFUNDIR QUÉ ES RESERVAR Y QUÉ ES SEÑALIZAR!

**¿Cuál es el paso siguiente a la reserva del inmueble?**

**SEÑALIZAR EL INMUEBLE.**

**Reservar y Señalizar ¡NO ES LO MISMO!**

¿Por qué no es lo mismo?

Te repito:

Una reserva indica que el agente NO hará visitas con otros clientes a ese inmueble YA reservado.

Una señal es un documento en el que se entrega un dinero al propietario para que EL PROPIETARIO no permita hacer visitas ni de él ni de otra agencia inmobiliaria y PARALICE la posibilidad de hacer negocio vendiendo el inmueble a otros posibles compradores.

ESA ES LA DIFEFERENCIA ENTRE RESERVAR Y SEÑALIZAR.

ES DECIR SI EL PROPIETARIO

NO ACEPTA

EL DINERO

Y FIRMA EL DOCUMENTO DENOMINADO “SEÑAL”

ENTONCES DEBERÁS DEVOLVERLE EL 100 % DEL DINERO DE LA RESERVA AL COMPRADOR.

PERO SI EL PROPIETARIO ACEPTA EL DINERO Y FIRMA EL DOCUMENTO DENOMIDADO “SEÑAL” DEL CUAL TIENES QUE TENER FIRMADAS TRES COPIAS:

UNA PARA EL PROPIETARIO

OTRA PARA EL AGENTE

Y OTRA PARA ENTREGÁRSELA AL COMPRADOR

AHÍ SI QUE PUEDES DAR SALTOS DE ALEGRÍA PORQUE HAS DADO UN PASO DE GIGANTE DADO QUE TIENES LA OPERACIÓN CASI CERRADA.

PORQUE HAS UNIDO AL VENDEDOR Y AL COMPRADOR CON UN DOCUEMENTO Y VINCULADO A AMBAS PARTES TEMPORALMENTE.

**¿Cómo SEÑALIZAR un inmueble cuando la oferta que hace el comprador es inferior al precio que quiere el vendedor?**

La pregunta sería mejor planteada siendo así.

**¿Cómo rebajar el precio al vendedor para que acepte la oferta que le ha hecho el comprador?**

Utilizando argumentos legítimos, reales.

Principalmente el análisis de la pérdida que tendrá si NO acepta el precio ofrecido ahora hasta que haya una nueva oferta junto al precio medio de los inmuebles de la zona cuyo precio es más barato que el precio que él solicita siendo las características, las mismas que las de su vivienda en la misma zona que el propietario vende, y añadiendo que los bancos venden por debajo del precio medio y que por eso la oferta es una OPORTUNIDAD favorable de venta porque los precios están bajando todavía más y si espera la siguiente oferta que recibirá en el futuro seguramente será de menor importe que la que tiene encima de la mesa en firme ahora mismo con la que sale ganando en el momento presente.

Estos son los argumento reales a los que les tienes que añadir que recibe un primer pago mediante un documento llamado contrato de arras que formaliza la compra y que en menos de 45 días recibirá el resto del dinero que falta, y eso le aporta una garantía porque los compradores son solventes sino no adelantarían ese dinero porque si no fueran solventes no se arriesgarían a entregarle un dinero para hacerle un primer pago y comenzar con la tramitación de un hipoteca. Y eso lo dice todo.

Por lo que todas las condiciones AHORA son favorables para aceptar esa rebaja que es aconsejable que acepte para ganar, no para perder. Para cerrar un capítulo con un final felíz, para acabar con el strees de tener una viviend en venta, para contar con ese dinero PERO SEGURO, para poder tener EFECTIVO en mano que vale más que promesas en el aire, o ladrillos que supone gastos fijos de luz, agua comunidad ordinaria, comunidad extraordinaria, recibos de contribución pero sobre todo para quedarse tranquilo de que ha hecho un buen trato y le ha ganado lo máximo posible en las fechas en las que estamos, en la situación en la que el país está pasando, en la que Europa está pasando e incluso en la que el mundo está pasando y que debe sentirse muy orgulloso y un hombre afortunado porque tras un trabajo profesional por parte de la empresa que se ha planificado y realizado el fruto ha sido una oferta justa y razonable dentro de los márgenes normales y asumibles por otros propietarios que han rebajado mucho más y que si les hubiéramos presentado una oferta con ese importe de rebaja ya la habrían firmado porque conocen de primera mano lo difícil que es dar con un comprador solvente que NO SE LO LLEVE EL BANCO que es el que está consiguiendo a los compradores solventes con precios que ningún vendedor está dispuesto a igualar porque un vendedor tiene un piso o dos en venta y puede hacer negocio con ese piso o con esos dos pisos pero el banco tiene 100.000 pisos y hace negocio vendiendo a menos precio pero por volumen le gana mucho y más rápido capitalizan su inmobiliaria, con lo cual el “enemigo” realmente es el banco que fuerza una bajada de precios nacional que ningún propietario quiere asumir y acaban poniendo su piso en alquiler esperando a que el banco termine de vender sus inmuebles embargados, pero los embargos no paran porque la crisis no para y por consiguiente el propietario que necesita más dinero que 400 € al mes acaba bajando mucho el precio al inmueble perdiendo dinero y vendiéndolo a precio de banco porque le hace falta el dinero. Y UD señor propietario tiene una oferta delante EN FIRME no a precio de banco SINO A PRECIO DE MERCADO que debe aprovechar porque ha tenido suerte ya que nosotros tenemos pisos de banco pero hemos preferido mostrarle su vivienda a estos compradores porque ud nos paga un dinero a gusto precisamente por vender SU INMUEBLE y en agradecimiento apostamos por los particulares que necesitan más el dinero que cualquier entidad bancaria porque detrás de nuestra empresa hay persona y valores humanos.

Por lo tanto caballero, señora, ahora necesito en este momento que decida si me da un BUEN SI o un BUEN NO, porque este matrimonio estaba en duda entre elegir su vivienda u otra que está en esta zona y es un poco más barata pero le hemos recomendado que compre esta a un precio mayor porque sabemos que es la vivienda ideal para esta pareja por nuestra experiencia de más de 10 años en el mercado y no solo se trata de enseñar viviendas y ganar dinero sino de asesorar y gestionar el dinero que tanto les va a costar pagar de hipoteca a esta pareja y ya que lo van a hacer que sea por lo menos en una vivienda que les proporcione alegrías y que paguen a gusto, que la disfruten y que sea un hogar y no una casa más.

Por favor, si son tan amables me podrían decir si aceptan la rebaja y yo les entrego este sobre con este dinero y me firman que aceptan a este comprador y tenemos un paso más dado hacia el día de la venta ante notario en tal fecha.

SI es un NO tan amigos, continuaremos buscando un comprador que pague lo que ud. solicita.

Si es un BUEN si, solo tienen que firmar en estas hoja y ya tienen la vivienda vendida y les doy las gracias por su comprensión de la situación actual del país que está en crisis por la situación de incertidumbre política y por la tasa de paro hay menos demanda que oferta y eso provoca una bajada de precios para que los pocos compradores compren los pisos que estén rebajados.

Y además les prometo que venden haciendo un muy buen negocio y un trato razonable para las dos partes.

¿Qué me dicen?

Si o No.

¿Damos el paso hacia la tranquilidad y el dinero?

**¿Cuál es el paso siguiente a la firma del documento SEÑAL?**

**Redactar el documento CONTRATO DE ARRAS.**

**Hay DOS tipos de contratos de ARRAS.**

1. **Contrato de ARRAS PENITENCIALES**
2. **Contrato de ARRAS CONFIRMATORIAS**

¿En qué se diferencia el Contrato de ARRAS PENITENCIALES del Contrato de ARRAS CONFIRMATORIAS?

Si el propietario firma un contrato de ARRAS PENITENCIALES y se pacta que cobra 3000 en la fecha de firma del día 4 de mayo de 2016 que es cuando se firman las arras penitenciales y que el 1 de Junio se firma el acto de la venta ante el notario y el vendedor NO acude a la firma, deberá de INDEMNIZAR a la parte compradora con el DOBLE de la cantidad recibida como arras, es decir que si recibió el vendedor 3.000 € deberá de darle al comprador 6.000 € amistosamente o en el juicio al que le llevará el comprador.

Por otro lado, si es el comprador el que NO acude el día 1 de Junio a la cita ante el notario y es el vendedor el que se queda colgado, será el vendedor el que denuncie al comprador y el comprador tenga que pagar los 6.000 € al vendedor en concepto de indemnización.

La diferencia es que en el contrato de arras penitenciales es que el comprador si acudiera a la firma con un documento en el que un banco acredita que NO le ha concedido el préstamo hipotecario le exigiría al vendedor que le devolviera los 3.000 € y el vendedor se los tendría que devolver SIN RECHISTAR.

Por eso los vendedores prefieren firmar contratos de arras penitenciales y los compradores que van a solicitar hipoteca prefieren firmar contratos de arras confirmatorias.

DE AHÍ, EL ARTE Y SALERO DE TU CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN PARA SACAR ADELANTE LA OPERACIÓN SI QUIERES COBRAR TUS HONORARIOS PORQUE PARA ESTO ¡NO HAY TÉCNICAS DE VENTA O POCIONES MÁGIAS, HAY BUENAS PALABRAS E INTERÉS POR AMBAS PARTES EN QUE UNA DE LAS DOS CEDA POR CONSEGUIR VENDER O COMPRAR EL INMUEBLE, QUE TE ASEGURO QUE AL FINAL UNA DE LAS DOS PARTES ACABA CEDIENSO ¡SI O SI! NO TE PUEDO ASEGURAR CUAL SERÁ PERO UNA DE LAS DOS, CEDE, TE LO GARANTIZO.

YA LO DICE EL REFRÁN ¡POR EL INTERÉS TE QUIERO ANDRÉS!

Aquí te dejo enlaces para que te descargues plantillas de los dos modelos de contratos de arras.

**Pulsa este enlace para descargarte el Contrato de ARRAS PENITENCIALES**

**Pulsa este enlace para descargarte el Contrato de ARRAS CONFIRMATORIAS**

**¿Qué le aportas a cada parte además del contrato de arras?**

**Un informe de gastos de la operación**

Porque así no te pueden decir que NO sabían esto o lo otro.

Sobre todo la declaración y reconocimiento de tus honorarios.

**Pulsa sobre este enlace para descargarte el documento declaración de honorarios del vendedor.**

**Pulsa sobre este enlace para descargarte el informe de gastos de la operación para el vendedor.**

**Pulsa sobre este enlace para descargarte el documento declaración de honorarios del comprador.**

**Pulsa sobre este enlace para descargarte el informe de gastos de la operación para el comprador.**

**Si el comprador no tiene la hipoteca aprobada ¿Se la podemos sacar nosotros?**

**Por supuesto que SI.**

Y además ganar un dinero EXTRA.

**¿Cómo tramitar una hipoteca a mi cliente comprador para conseguir firmar la venta y cobrar mis honorarios al vendedor y al comprador que es lo que ME INTERESA DE VERDAD?**

Utilizando los servicios de un profesional ES DECIR, DE UNA FINACIERA.

En este caso recomendamos la financiera [www.bancaxa.com](http://www.bancaxa.com) PORQUE SACA OPERACIONES QUE OTRAS FINCANCIERAS NO HAN SIDO CAPACES DE SACAR, GRACIAS A SU EXPERIENCIA Y “ENCHUFES” O “CONTACTOS” QUE TIENEN EN LA BANCA.

Solo tienes que contactar con ellos.

Llamando al teléfono:

O contactando por correo electrónico al mail: [central@bancaxa.com](mailto:central@bancaxa.com)

Y pregunta por Santiago Cortijo, representante de la financiera nacional BANCAXA.

La documentación la debes archivar en una carpeta llamada EXPEDIENTE que es la que te pedirá la financiera con los documentos del titular o de los titulares de la operación que firmarían la compra y la el préstamo hipotecario y que incluye.

Fotocopias de:

1º DNI / NIE Anverso y reverso en VIGOR.

2º Contrato de trabajo 1ª y 2ª hoja firmados gerente y sellados por la empresa y por INEM.

3º Últimas 3 nóminas, la del mes en curso y las dos anteriores.

4º Vida laboral actualizada.

5º Movimientos bancarios de los últimos 6 meses de todas las cuentas abiertas en bancos españoles incluidas la cartilla en la que tenga domiciliada la cuenta.

6º Autorización firmada para que la financiera verifique en el banco de España los préstamos o créditos que tiene el titular con bancos, cajas de ahorro, o financieras privadas.

7º Dinero que aporta en efectivo a la operación.

8º Firma del contrato de servicios de financiación por triplicado, reconociendo el importe de honorarios que cobrará la financiera BANCAXA si consigue la financiación que asciende a 1.500 € + IVA de los que pertenecen al agente inmobiliario que le entrega el expediente COMPLETEO 200 € LIMPIOS el día que se firma la operación ante el notario y que el cliente comprador NUNCA SABRÁ QUE LO S HA COBRADO por política de confidencialidad y la posible cuota y gastos que pagaría por la hipoteca aproximados al banco o caja de ahorros que le apruebe el préstamo hipotecario y en el caso de que el comprador se eche atrás tendrá que pagar IGUALMENTE los honorarios pactados a la financiera porque le ha tramitado y aprobado el préstamo hipotecario dentro de ese margen de condiciones económicas pactadas en ese contrato de servicios de financiación.